

Wir suchen für die / in der

Region Süd eine/n

Sales Development Representative (w/m/d)

www.ceyoniq.com

Sie verantworten den Unternehmenserfolg mit durch:

- ✓ Management, Steuerung und Umsetzung des Sales Prozesses entlang der Customer Journey Prozesskette
- ✓ Qualifizierung von Leads auf der Grundlage spezifischer Qualifizierungskriterien Sales Qualified Leads (SQL)
- ✓ Proaktive Akquise und Generierung qualifizierter Leads im (gehobenen) Mittelstand Sales Generated Leads (SGL)
- ✓ Erschließung von Verkaufsmöglichkeiten bei potenziellen Neukunden durch gut recherchierte, intensive und kanalübergreifende Ansprachen (über z. B. Homepage, Kampagnen, Webinare, Social Selling...)
- ✓ Zielgruppenspezifische Präsentation des Software- und Dienstleistungsportfolio
- ✓ Zusammenarbeit mit unseren Regional Sales Managern bei
 - der Identifizierung von Up/ Cross Selling-Potential bei bestehenden Kunden
 - Terminvereinbarungen mit/ohne Presales Support
 - dem Ausbau von Bestandskunden zur Stabilisierung der Geschäftsbeziehungen
- ✓ Sicherstellung des Reportings im CRM-System (Aktivitäten, Leads und Forecast)

Sie bringen diese Fähigkeiten und Einstellungen mit:

- ✓ „Hunter“-Mentalität mit Erfahrungen im Bereich DMS, ECM, EIM & ERP oder vergleichbar
- ✓ Erfahrung als Sales Development Representative im Vertrieb und in der Beratung lösungsorientierter Softwarekomponenten
- ✓ Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- ✓ Kenntnisse in der Nutzung von CRM-Systemen
- ✓ Effiziente Nutzung der gängigen MS-Office Programme sowie ausgeprägte Präsentations- und Moderationstechniken
- ✓ Freude am Umgang mit Kunden sowie unternehmerisches Denken
- ✓ Sicheres Auftreten, Vertrauenswürdigkeit und Zuverlässigkeit
- ✓ Empathie, Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft in der Akquisition
- ✓ Teamfähigkeit und Integrationsbereitschaft
- ✓ Reisebereitschaft

Sie dürfen von uns erwarten:

- ✓ Verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Aufgaben
- ✓ Umfangreiches Remote Working Konzept
- ✓ Kooperatives, offenes und faires Miteinander
- ✓ Bedarfsgerechte Schulungen und Coaching
- ✓ Leistungsorientierte Vergütung mit attraktiven variablen Anteilen
- ✓ Gelebtes Mentorenprinzip
- ✓ Mitarbeitererevents
- ✓ Erstklassige technische Ausstattung und moderne Büros
- ✓ Realisierbare Work-Life-Balance durch ein flexibles Arbeitszeitmodell
- ✓ ... und vieles mehr!